



**Miguel Osuna Bertotti**  
Corporate Director of Marketing Communication

# Marketing

En la Industria de la Propiedad Vacacional



Acciones que una  
compañía toma para tener  
acercamiento entre un  
consumidor y un producto  
o servicio.



¿Qué hacen los profesionales del Marketing?



¿Cuál es la propuesta de valor de esta marca?



**Coca-Cola**®



**MCDONALD'S**  
NO VENDE  
HAMBURGUESAS,

***VENDE VELOCIDAD EN EL  
SERVICIO***



**AMAZON**  
NO VENDE PRODUCTOS,  
**VENDE COMODIDAD**



**ROLEX**  
NO VENDE RELOJES,  
*VENDE ESTATUS*



**RED BULL**  
NO VENDE BEBIDAS  
ENERGÉTICAS,  
***VENDE AVENTURA Y  
ATREVIMIENTO***



# YOUTUBE

NO VENDE VIDEOS,

*VENDE SOLUCIONES 24/7,  
LA TECNOLOGÍA DE  
TRANSMISION, CULTURA Y  
COMUNICACIÓN*



**HARLEY DAVIDSON**  
NO VENDE MOTOCICLETAS,

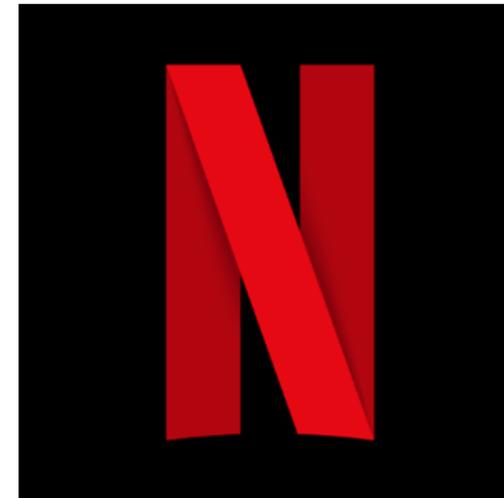
***VENDE LIBERTAD Y EL  
SUEÑO AMERICANO***



**NETFLIX**

NO VENDE SUSCRIPCIONES,

*VENDE LA MÁGIA DEL CINE  
EN TODAS PARTES*



**STARBUCKS**  
NO VENDE CAFÉ,

***VENDE UN CONCEPTO  
MILENIAL, CONECTIVIDAD  
Y PUNTO DE ENCUENTRO***



**STARBUCKS®**

**NIKE**

NO VENDE CALZADO  
DEPORTIVO,

*VENDE ESTILO,  
ATREVIMIENTO Y CULTURA  
YOLO*



# APPLE

NO VENDE SMARTPHONES,

*VENDE UNA EXPERIENCIA  
TECNOLÓGICA  
ASPIRACIONAL,  
PERTENENCIA Y STATUS*



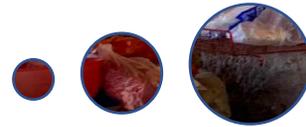
**DISNEY**  
NO VENDE PELÍCULAS,  
***VENDE FELICIDAD***



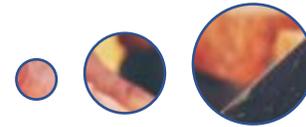
Modelos  
Comerciales



Aprender a Vender...



Aprender a Vender...







IR DE COMPRAS = PLACER



QUE ME TRATES DE VENDER = ENFADO

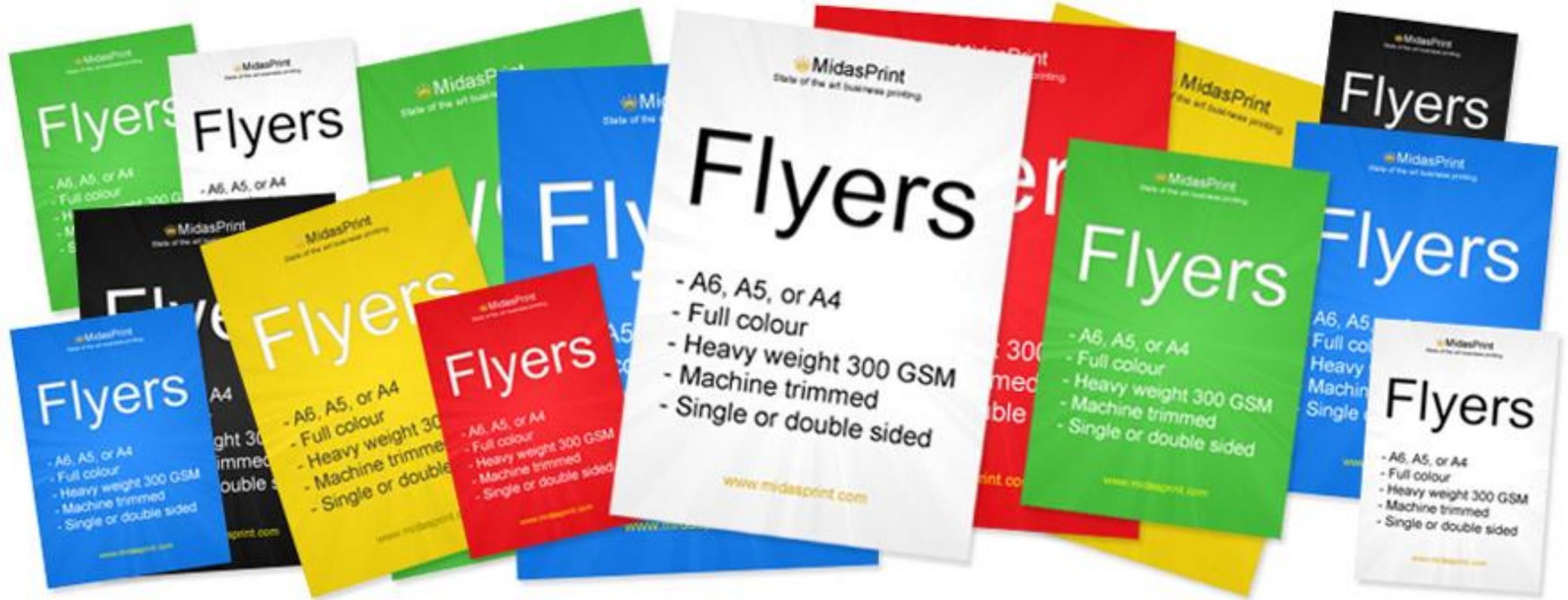
Los modelos tradicionales NO funcionan...

**Compra tu membresía...**



**UNLIMITED**  
VACATION CLUB  
by AMResorts®

# Los modelos tradicionales NO funcionan...



Los modelos tradicionales NO funcionan...





Aquí viene la magia...

# Primera vez en México...











[www.uvcjobs.com](http://www.uvcjobs.com)





Atraer / Prospectar...

# Presentación del producto...



# Cierre del Contrato...



## Miedos de los huéspedes:

- Vamos a perder nuestro valioso tiempo de vacaciones.
- Son más de 90 minutos.
- Nos vamos a gastar nuestros ahorros.
- Nos van a presionar para comprar.
- Nos van a mentir para vendernos.
- No nos van a cumplir con el regalo que nos ofrecieron.
- No nos vamos a poder zafar de ellos.
- Nos van a tratar mal.
- Nos va a caer mal el representante.
- El vendedor va a invadir nuestra privacidad.
- Si no compramos nos van a faltar al respeto.
- Es un tiempo compartido.
- Es un fraude.
- Miedo a una frustración
- Miedo a NO poder comprar



## *Cápsulas de Vida y Bienestar*



Amor  
Sexo  
Tiempo en Familia  
Amistad  
Aventura  
Romance  
Experiencias  
Recuerdos  
Curiosidad  
Exploración  
Descubrimiento  
Inspiración  
Euforia  
Emociones

Vender es como cocinar...





## Contactar al Prospecto...



# Romper el Hielo (Discovery)



# Pichar Regalo (Construir valor)



# Pichar Presentación de 90 min. (Construir Valor)



# Llenar Invitación



# Obtener Compromiso (Cobrar depósito)



# Recap





[www.uvcjobs.com](http://www.uvcjobs.com)



# MUCHAS GRACIAS

**Miguel Osuna Bertotti**

Corporate Director of Marketing Communication

[mosuna@unlimitedvc.com](mailto:mosuna@unlimitedvc.com)